

**Образовательное частное учреждение  
Дополнительного профессионального образования «Центр  
компьютерного обучения «Специалист» Учебно-научного центра при  
МГТУ им. Н.Э. Баумана»  
(ОЧУ «Специалист»)**

123242, город Москва, улица Зоологическая, дом 11, строение 2, помещение I, комната 11

ИНН 7701257303, ОГРН 1037739408189

Утверждаю:

Директор ОЧУ «Специалист»



Г.С.Григорьева/

«03» сентября 2018 года

**Дополнительная профессиональная программа  
повышения квалификации  
«Противодействие манипуляциям»**

город Москва

Программа разработана в соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. N 499 "Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам".

Повышение квалификации слушателей, осуществляемое в соответствии с программой, проводится с использованием модульного принципа построения учебного плана с применением различных образовательных технологий, в том числе дистанционных образовательных технологий и электронного обучения в соответствии с законодательством об образовании.

Дополнительная профессиональная программа повышения квалификации, разработана образовательной организацией в соответствии с законодательством Российской Федерации, включает все модули, указанные в учебном плане.

Содержание оценочных и методических материалов определяется образовательной организацией самостоятельно с учетом положений законодательства об образовании Российской Федерации.

Структура дополнительной профессиональной программы соответствует требованиям Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам, утвержденного приказом Минобрнауки России от 1 июля 2013 г. N 499.

Объем дополнительной профессиональной программы вне зависимости от применяемых образовательных технологий, должен быть не менее 16 академических часов. Сроки ее освоения определяются образовательной организацией самостоятельно.

Формы обучения слушателей (очная, очно-заочная, заочная) определяются образовательной организацией самостоятельно.

К освоению дополнительных профессиональных программ допускаются:

- лица, имеющие среднее профессиональное и (или) высшее образование;
- лица, получающие среднее профессиональное и (или) высшее образование.

Для определения структуры дополнительной профессиональной программы и трудоемкости ее освоения может применяться система зачетных единиц. Количество зачетных единиц по дополнительной профессиональной программе устанавливается организацией.

Образовательная деятельность слушателей предусматривает следующие виды учебных занятий и учебных работ: лекции, практические и семинарские занятия, лабораторные работы, круглые столы, мастер-классы, мастерские, деловые игры, ролевые игры, тренинги, семинары по обмену опытом, выездные занятия, консультации, выполнение аттестационной, дипломной, проектной работы и другие виды учебных занятий и учебных работ, определенные учебным планом.

## 1. Цель программы:

Программа повышения квалификации направлена на повышение личной эффективности, обучению ассертивному поведению: выстраивать тактику корректного противодействия манипуляциям, сохранять самообладание в трудных переговорах, а в случае необходимости – жестко отстаивать свои интересы, деморализовывая манипулятора.

### Совершенствуемые компетенции

| № | Компетенция | Направление подготовки                                       |
|---|-------------|--|
|   |             | 37.03.01 Психология<br>(КВАЛИФИКАЦИЯ<br>(СТЕПЕНЬ) "БАКАЛАВР" |

|   |   | Код компетенции |
|---|---|-----------------|
| 1 | способностью к проектированию, реализации и оценке учебно-воспитательного процесса, образовательной среды при подготовке психологических кадров с учетом современных активных и интерактивных методов обучения и инновационных технологий | ПК-10           |
| 2 | способностью к реализации психологических технологий, ориентированных на личностный рост сотрудников организации и охрану здоровья индивидов и групп  | ПК-14           |

**Совершенствуемые компетенции в соответствии с трудовыми функциями профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом», утв. приказом Минтруда РФ от «06» октября 2015 г. № 691н**

| № | Компетенция                                      | Направление подготовки   |
|---|--|--|
|   |  | «Специалист по управлению персоналом», утв. приказом Минтруда РФ от «06» октября 2015 г. № 691н                                |
|   |  | Трудовые функции (код)   |
| 1 | Документационное обеспечение работы с персоналом | В/01.6; В/02.6; В/03.6; С/01.6; С/02.6; С/03.6; D/01.6; D/02.6; D/03.6; D/04.6; E/01.6; E/02.6; E/03.6; F/01.6; F/02.6; F/03.6 |

## **2. Планируемый результат обучения:**

**После окончания обучения Слушатель будет знать:**

- Активное использование техник противодействия манипуляциям
- Осознанное самопозиционирование в диалоге
- Прогнозирование и предупреждение манипуляции
- Управление стрессом и социально-оценочными страхами
- Выявление манипуляционного поведения
- Управление коммуникационным взаимодействием

**После окончания обучения Слушатель будет уметь:**

- Изменять убеждения манипулятора
- Пресекать манипулятивное воздействие
- Деморализовывать манипулятора - здесь и сейчас
- Успешно использовать возможности давления в разговоре
- Прекращать ресурсную стратегию манипулятора
- Особый акцент в тренинге – на невербальную манипуляцию – мимика, осанка, визуализация, жестикация - практикум
- Дополнительная отработка специфических моментов в противодействии манипуляции: интонация, темп речи, громкость звучания голоса – практикум в мини-группах

Данный курс соответствует требованиям профессионального стандарта «Специалист по управлению персоналом», утв. приказом Минтруда РФ от «06» октября 2015 г. № 691н.

### 3. Учебный план:

**Курс предназначен** для руководителей компаний, переговорщиков, всех, кто хочет повысить качество проведения деловых (в том числе жёстких) переговоров и в повседневной жизни, научиться распознавать манипуляции, эффективно им противодействовать, выстраивать стратегию и тактику защиты и нападения.

#### **Требования к предварительной подготовке:**

Успешное окончание курса «Управление конфликтами», или эквивалентная подготовка

**Срок обучения:** 16 академических часов

**Форма обучения:** очная, очно-заочная, заочная. По желанию слушателя форма обучения может быть изменена и/или дополнена.

**Режим занятий:** дневной, вечерний, группы выходного дня.

| № п/п | Наименование модулей по программе                              | Общая трудоемкость (акад. часов) | Всего ауд. ч. | Аудиторные часы |                      | СРС      | ПА*       |
|-------|--|----------------------------------|---------------|-----------------|----------------------|----------|-----------|
|       |  |                                  |               | Лекций          | Практических занятий |          |           |
| 1     | <b>Модуль 1.</b> Введение в теорию манипулятивного воздействия | 4                                | 4             | 2               | 2                    |          | Уст. пров |
| 2     | <b>Модуль 2.</b> Ассертивное поведение                         | 4                                | 4             | 2               | 2                    |          | Уст. пров |
| 3     | <b>Модуль 3.</b> Манипулятивные техники                        | 4                                | 4             | 2               | 2                    |          | Уст. пров |
| 4     | <b>Модуль 4.</b> Манипулятивные (скрытые) техники НЛП          | 4                                | 4             | 2               | 2                    |          | Уст. пров |
|       | Итого:   | 16                               | <b>16</b>     | <b>8</b>        | <b>8</b>             | <b>0</b> |           |
|       | Промежуточная аттестация                                       |                                  | тестирование  |                 |                      |          |           |

Для всех видов аудиторных занятий академический час устанавливается продолжительностью 45 минут. Форма промежуточной аттестации – см. в ЛНА «Положение о проведении промежуточной аттестации слушателей и осуществлении текущего контроля их успеваемости» п.3.3

### 4. Календарный учебный график

Календарный учебный график формируется при осуществлении обучения в течение всего календарного года. По мере набора групп слушателей по программе составляется календарный график, учитывающий объемы лекций, практики, самоподготовки, выезды на объекты.

| Неделя обучения  | 1  | 2  | 3  | 4    | 5  | 6  | 7  | Итого часов |
|--|----|----|----|------|----|----|----|-------------|
|  | пн | вт | ср | чт   | пт | сб | вс |             |
| 1 неделя   | 4  | 4  | 4  | 4 ИА |    | -  | -  | 16          |
| Итого:   | 4  | 4  | 4  | 4    |    |    |    | 16          |
| Примечание: ПА – Промежуточная аттестация (тестирование) |    |    |    |      |    |    |    |             |

### 5. Рабочие программы учебных предметов

## **Модуль 1 . Введение в теорию манипулятивного воздействия**

- Виды манипулятивного воздействия
- Классификация манипуляторов
- Метамодель
- Манипуляции в рекламе
- Манипуляции в управлении коллективом, массами, избирателями
- *Упражнения в мини-группах: принципы создания манипулятивного рекламного текста, практикум по оптимальному реагированию на речевую манипуляцию*

## **Модуль 2 . Ассертивное поведение**

- Ассертивное поведение
- Виктимность
- Треугольник Карпмана
- *Упражнения в группах по формированию внешнего образа уверенного в себе человека, способы борьбы со стрессом, социально-оценочными страхами*

## **Модуль 3 . Манипулятивные техники**

- Манипулятивные техники в деловом общении, противодействие манипуляциям на уровне логики
- Провоцирование защитных реакций
- Давление из позиции сверху
- Провоцирование замешательства и дезориентации
- Формирование впечатления настроенности на сотрудничество
- Провоцирование интереса к партнеру
- Дипломатические манипуляции
- Игра на заинтересованности, нетерпеливости, чувстве жадности
- Логические манипуляции
- Игра на чувстве безысходности
- Манипуляции с привлечением третьей стороны
- Использование заготовленных «трудных» уступок
- Затягивание времени обсуждения и др.
- *Деловая игра: «Дипломатические манипуляции», «Чёрный стул»*

## **Модуль 4 . Манипулятивные (скрытые) техники НЛП**

- Манипулятивные (скрытые) техники НЛП: вербальные и невербальные, манипуляции на психо-эмоциональном уровне
- Иерархия уровней манипуляции в НЛП
- Определение репрезентативных систем собеседника - залог успешной манипуляции
- Приёмы подстройки, ведения, раппорта в НЛП – отработка в мини-группах
- Как распознать манипулятора по его поведению
- Психология лжи: как определить, говорит правду или лжет ваш собеседник – практические упражнения
- Техника «якорение»
- Лингвистическая манипуляция, приемы рефрейминга
- Метапрограмный профиль – ключ управления вниманием и поведением в НЛП
- Эриксоновский гипноз в нейро-лингвистическом программировании

- *Практические упражнения в мини-группах по изменению убеждений манипулятора, его деморализации, прекращению ресурсной стратегии манипулятора*

## **6. Организационно-педагогические условия**

Соблюдение требований к кадровым условиям реализации дополнительной профессиональной программы:

а) преподавательский состав образовательной организации, обеспечивающий образовательный процесс, обладает высшим образованием и стажем преподавания по изучаемой тематике не менее 1 года и (или) практической работы в областях знаний, предусмотренных модулями программы, не менее 3 (трех) лет;

б) образовательной организацией наряду с традиционными лекционно-семинарскими занятиями применяются современные эффективные методики преподавания с применением интерактивных форм обучения, аудиовизуальных средств, информационно-телекоммуникационных ресурсов и наглядных учебных пособий.

Соблюдение требований к материально-техническому и учебно-методическому обеспечению дополнительной профессиональной программы:

а) образовательная организация располагает необходимой материально-технической базой, включая современные аудитории, библиотеку, аудиовизуальные средства обучения, мультимедийную аппаратуру, оргтехнику, копировальные аппараты. Материальная база соответствует санитарным и техническим нормам и правилам и обеспечивает проведение всех видов практической и дисциплинарной подготовки слушателей, предусмотренных учебным планом реализуемой дополнительной профессиональной программы.

б) в случае применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий каждый обучающийся в течение всего периода обучения обеспечивается индивидуальным неограниченным доступом к электронной информационно-образовательной среде, содержащей все электронные образовательные ресурсы, перечисленные в модулях дополнительной профессиональной программы.

### **6. Формы аттестации и оценочные материалы**

Образовательная организация несет ответственность за качество подготовки слушателей и реализацию дополнительной профессиональной программы в полном объеме в соответствии с учебным планом.

Оценка качества освоения дополнительной профессиональной программы слушателей включает текущий контроль успеваемости и итоговую аттестацию.

Результаты итоговой аттестации слушателей ДПП в соответствии с формой итоговой аттестации, установленной учебным планом, выставляются по двух бальной шкале («зачтено\не зачтено»).

Слушателям, успешно освоившим дополнительную профессиональную программу и прошедшим итоговую аттестацию, выдается удостоверение о повышении квалификации.

Слушателям, не прошедшим итоговой аттестации или получившим на итоговой аттестации неудовлетворительные результаты, а также лицам, освоившим часть дополнительной профессиональной программы и (или) отчисленным из образовательной организации, выдается справка об обучении или о периоде обучения по образцу, самостоятельно устанавливаемому образовательной организацией.

Итоговая аттестация проводится по форме тестирования в соответствии с учебным планом. Результаты итоговой аттестации заносятся в соответствующие документы.

Вопросы промежуточной аттестации

1. Виды манипулятивного воздействия?
2. Что такое ассертивное поведение?
3. Какие манипулятивные техники вы знаете?

#### 4. Иерархия уровней манипуляции в НЛП?

### **Тест Итоговый аттестационный тест к курсу «Противодействие манипуляциям»**

#### **Техника защиты от манипуляций: 19 практических приемов**

Если вы приняли чью-то оценку ситуации и начали планировать какие-то действия в соответствии с этой оценкой — манипулятор добился своего. Нужно не только отвергать чужие ситуационные рамки, но и предлагать собственную оценку ситуации. Недостаточно просто понять, что имеет место манипулирование. Нужно всегда быть готовым открыто не подчиниться, защищаться, бросать вызов, а также претерпевать последствия такого поведения. Если вы разозлитесь или рассердитесь — вы проиграете.

При использовании предлагаемых далее способов психологической защиты от навязчивых и манипулятивных действий необходимо соблюдать следующие условия:

1. Четкие речевые формулировки.
2. Правильно подобранные интонации.
3. Основательность в ответе, которая достигается с помощью выдерживания пауз перед ответом и неторопливостью ответа, обращенностью ответа в пространство.

Рассмотрим далее несколько эффективных способов блокирования нежелательных или неуместных попыток манипулирования.

**Прием 1. Техника бесконечного уточнения.** Применяется, когда партнер по общению эмоционально требует чего-то или в чем-то обвиняет. В этом случае выясните как можно подробнее и точнее все, что с ним происходит, не вступая в пререкания, объяснения или оправдания. Ваш партнер может усиливать давление, вызывая вас к сопротивлению, но вы должны стойко удерживаться на позициях человека, желающего выяснить мнение другого.

Умение поставить вопрос, требующий содержательного и развернутого ответа, активизирует собственные интеллектуальные усилия. Для того чтобы задать вопрос или ответить на вопрос по существу, нужно подумать, следовательно, часть энергетического заряда перевести из эмоционального потока в рациональный. Кроме того, выигрывается время, которое партнер тратит на обдумывание ответа. Тем самым, задавая уточняющий вопрос, мы получаем время и энергию для того, чтобы не дать чувствам ошеломить нас.

**Прием 2. Техника внешнего согласия, или Наведение тумана.** Эта техника особенно эффективна против несправедливой критики или откровенной грубости. Уверенный человек внешне соглашается, хотя может и не изменить своей позиции. Например:

- «Какая неожиданная мысль! Надо будет ее обдумать...»;
- «Я подумаю над тем, как мне учесть это в работе»;
- «Я подумаю, имеет ли это ко мне отношение»;
- «Может быть...»

**Прием 3. Техника испорченной пластинки.** В ответ на нападение адресат формулирует емкую фразу, содержащую важную информацию нападающему. Фраза должна быть такой, чтобы можно было повторить ее несколько раз, не нарушая осмысленности разговора. Фраза должна произноситься как заевшая пластинка, с одной и той же интонацией. В тоне не должно быть ни «металла», ни «яда». Эта техника использует старое правило:

1. Сначала скажите им, что именно собираетесь им сказать.

2. Потом скажите им то, что вы собираетесь им сказать.
3. Потом скажите им, что именно вы им сказали.

**Прием 4. Техника английского профессора.** Партнер корректно выражает сомнения по поводу того, что выполнение чьих-либо требований действительно не нарушает его личных прав:

- «Джордж, вы не могли бы говорить немного помедленнее и более короткими фразами, чтобы я мог переводить более точно?»
- «Боюсь, что нет... Видите ли, говорить быстро и длинными фразами — это часть моей личности»

Возможные варианты ответов:

- «Это составляет предмет моих убеждений»;
- «Если я сделаю это, то буду уже не я»;
- «Это не согласуется с моим представлением о себе».

**Прием 5. Спокойствие и отчужденность.** Эффективная психозащита требует определенной психологической холодности и отчужденности. Гнев, страх, злоба, удивление, радость должны быть купированы до того, как будут предприняты конкретные действия по психозащите. Если подобную эмоцию полностью купировать трудно, то ее нужно усложнить и трансформировать — злобу и ненависть перевести в сарказм, страх и удивление — в настороженность, радость — в иронию и пр. Если вы разозлитесь или рассердитесь — вы проиграете.

**Прием 6. Поиск и подключение дополнительных факторов, способных повлиять на ситуацию.** Всегда существуют потенциальные ситуационные силы, работающие на нас — будь это время, люди, общественные стереотипы, какие-то параллельные события. Может сгодиться все, что манипулятор исключил из ситуации, «подгоняя» ее под себя. Кто-то спланировал общение дома? — перенесите его на улицу! На вас пытаются воздействовать наедине? — поднимите тему в компании! Изменяйте ситуационное поле таким образом, чтобы оно стало чужим для манипулятора и создавало дополнительные выгоды для вас.

**Прием 7. Предварительные тренировки на чужом поле.** Периодически стоит практиковать нетипичное для себя поведение — нарушать свой обычный ролевой и личностный образ. С одной стороны, это увеличивает степень свободы поведения, с другой — делает вас менее прогнозируемыми.

**Прием 8. Не принимайте чужой оценки ситуации.** Если вы приняли чью-то оценку ситуации и начали планировать какие-то действия в соответствии с этой оценкой — манипулятор добился своего. Нужно не только отвергать чужие ситуационные рамки, но и предлагать собственную оценку ситуации. Ваше избавление от навязанных кем-то рамок может начаться с фразы: «А теперь позвольте рассказать, как я вижу все это...» — и далее уже можно рисовать ситуационную картину из точки, выгодной именно вам.

**Прием 9. По возможности не принимайте обязательства, навязанные вам извне.** Лучше претерпеть кратковременные потери в деньгах, времени и силах, чем взяться выполнять внешне не критичные для вас обязательства, которые навязываются извне. Нужно исходить из того, что важны прежде всего обязательства перед собой.

**Прием 10. Способность изменить отношения.** Нужно помнить, что любая межличностная ситуация обратима: всегда имеется возможность отступить назад из любой межличностной ситуации и сказать контролирующему и манипулирующему (будь это шеф, супруг(а), политик и пр.): «Я могу продолжать жить без твоей любви, дружбы, расположения, плохого обращения, даже если такая жизнь будет трудна для меня — пока ты не перестанешь делать А и не начнешь делать Б».

**Прием 11. Избегать спровоцированных бездумных действий.** Если кто-то настаивает, чтобы что-то было сделано «немедленно», никогда не стоит соглашаться с этим сразу. Для начала выделите время на обдумывание ситуации и получение дополнительной информации. Следует также настаивать на внятных объяснениях. Слабые объяснения являются признаками обмана или недостатком знаний у якобы информированного собеседника.

**Прием 12. Критическое восприятие ситуационных требований.** Следует критически подходить к любым ситуационным требованиям, какими бы тривиальными они ни казались: ролевые отношения и правила всегда должны пониматься, но далеко не всегда — приниматься. Групповые ритуалы, лозунги, обязанности и обязательства — все это зачем-то нужно кому-то. Требования, вытекающие из ситуации, далеко не всегда обязательны к исполнению.

**Прием 13. В жизни почти не бывает простых решений.** Если кто-то говорит о «простых решениях» ваших сложных личных, социальных и политических проблем, то это, скорее всего, неправда.

**Прием 14. Не бывает мгновенной «приязни».** Не существует такой вещи, как внезапная и безусловная любовь, доверие или дружба со стороны незнакомых людей. Дружба и доверие всегда развиваются со временем и обычно включают взаимообмен, преодоление и соучастие — т.е. предварительную работу с обеих сторон. Поэтому «внезапная любовь» и «вдруг возникшая» дружба скорее всего являются тем ситуационным фоном, который манипулятор создает для более успешного влияния для вас.

**Прием 15. Отделение себя от всех.** Следует избегать «тотальных ситуаций», когда обращаются и указывают «всем», а не вам лично. В подобных ситуациях очень мало личного контроля и свободы, поэтому немедленно стоит определить границы собственной автономии и на всякий случай подготовить психологические и физические пути для отхода.

**Прием 16. Ваши ошибки — ваша проблема.** Стремитесь сразу распознавать симптомы «чувства вины», провоцируемой у вас кем-то, и никогда не действуйте исходя из мотива вины. Ошибки неизбежны, но это — ваши ошибки. Поэтому не стоит спешить исправлять ошибки тем способом, который спланирован не вами.

**Прием 17. В каждой ситуации есть что-то новое.** Будьте внимательны к тому, что вы делаете в «типичной ситуации». Нельзя позволять привычке и стандартной текущей процедуре заставлять вас действовать бездумно — ведь каждая последующая «типичная ситуация» всегда является слегка иной, а вашими шаблонными действиями всегда можно воспользоваться ввиду их высокой прогнозируемости.

**Прием 18. Не связывайте себя прошлым поведением.** Когда кто-то упоминает о вашей «надежности» — всегда стоит насторожиться. Ведь совершенно нет необходимости поддерживать соответствие между вашими действиями в разные моменты времени — и вы, и ситуация можете измениться. Поэтому статус «надежного» всегда несколько фальшив,

так как он предусматривает какие-то действия и реакции, зависящие не от ситуации, а от самого статуса «надежности». Гораздо предпочтительней статус «адекватности ситуации».

**Прием 19. Надумали — действуйте!** Недостаточно просто понять, что имеет место манипулирование. Нужно всегда быть готовым открыто не подчиниться, защищаться, бросать вызов, а также претерпевать последствия такого поведения.